



Munich Personal RePEc Archive

Economic Reform in Russia in 1992: The Government Battles Labor Collectives

Victor Polterovich

CEMI RAS

1993

Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/22003/>

MPRA Paper No. 22003, posted 10. April 2010 07:23 UTC

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕФОРМА 1992 г.:
БИТВА ПРАВИТЕЛЬСТВА С ТРУДОВЫМИ КОЛЛЕКТИВАМИ*

Полтерович В.М.

(Москва)

Для объяснения динамики макропоказателей 1992 г. выдвигается гипотеза о том, что в процессе распада государственной собственности в России сложился особый тип коллективной фирмы, названный в статье артельной монополией. В свете этой гипотезы обсуждаются проблемы и перспективы реформы.

1. ВВЕДЕНИЕ

Когда правительство Ельцина — Гайдара объявило о предстоящей 2 января 1992 г. либерализации цен, предсказания большинства экономистов сходились на том, что масштабы их повышения составят 1,5-2, максимум 2,5 раза. Расчет был прост. Объем вынужденных сбережений у населения сопоставлялся с величиной товарооборота, их соотношение и давало искомую оценку (при условии, что эмиссия наличных денег и кредиты будут сдерживаться достаточно решительно). Эта логика базировалась на вере правительственных экономистов и большинства международных экспертов-советологов в универсальность стереотипов экономического поведения. Рынок уменьшает цены при недостаточном спросе и увеличивает — при избыточном; в результате действия "закона спроса и предложения" и жесткой кредитно-денежной политики в системе должно достигаться равновесие. Одной из главных опасностей считалась высокая степень монополизации производства, но монопольный рынок рассматривался, и не без оснований, как меньшее зло, нежели дефицит. (В одном из интервью в начале реформы Е. Гайдар прямо высказал эту мысль.) В связи с изменением структуры государственных заказов и монопольным эффектом ожидался спад производства и быстрый рост безработицы — до 10-15% к концу 1992 г. Однако сокращение военных расходов и рыночные стимулы должны были в течение года привести к началу оздоровления экономики.

Ряд экономистов подчеркивали, что иррациональность экономических агентов может стать препятствием к достижению равновесия, что обучение рыночным стереотипам требует времени, что реформа цен не приведет к быстрой структурной перестройке из-за естественных ограничений на скорость обновления фондов. Однако эти аргументы носили интуитивный характер, да и не могли быть иными, поскольку отсутствовала сколько-нибудь развитая теория процессов либерализации экономики.

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект 93-06 10917)

Результаты шоковой терапии оказались неожиданными как для ее сторонников, так и для противников. За год потребительские цены выросли в 26, а оптовые — в 34 раза. Производство упало существенно ниже, чем ожидалось (произведенный национальный доход составил 80% уровня 1991 г.), в то время как число безработных не превысило 1% трудоспособного населения.

Процессам, происходившим в российской экономике в 1992 г., посвящен ряд скрупулезно выполненных исследований (см., в частности [1-6]), Однако вполне убедительное объяснение ее нестандартной реакции на шоковое воздействие, на наш взгляд, пока не найдено. Приводимые в качестве основных причин монополизм и неумение оперировать в рыночной обстановке, несомненно, важны, но не исчерпывают проблемы. Я постараюсь показать это в следующем разделе, где сделана попытка проанализировать поведение российских фирм, рассматривая динамику макроэкономических переменных. Такой анализ позволяет выдвинуть гипотезу о том, что к указанным двум факторам следует добавить третий, не менее, а может быть, и более существенный - особый коллективный тип собственности, фактически сложившийся в России к началу истекшего года. Основное содержание экономической "борьбы" в этом году предстает как противостояние либерально ориентированного правительства и трудовых коллективов* (включая менеджеров), увидевших в правительственном плане реформ посягательство на свою зарплату, свои рабочие места, свои права пользоваться, распоряжаться и владеть основными фондами.

Далее я привожу дополнительные аргументы в пользу этой гипотезы, рассматривая стратегии коллективного сопротивления предприятий правительственной кредитно-денежной политике (разд. 3), коротко прослеживая эволюцию государственной собственности в советский период (разд. 4) и анализируя нынешние процессы приватизации (разд. 5).

В разд. 6, обращаясь к теории коллективных фирм, я ввожу понятие артельной монополии, которое, возможно, отражает важнейшие "поведенческие особенности" российских предприятий. Если это так, то их реакция на макроэкономические воздействия, наблюдавшаяся в 1992 г., вытекает из их целевых установок и, по всей вероятности, будет воспроизводиться в дальнейшем. Это касается, в частности, феномена неплатежей, тесно связанного с монопольным поведением в условиях неопределенности.

Расширение системы коллективных монополий создает опасность тупикового варианта экономической эволюции. Обоснованность претензий трудовых коллективов сомнительна с позиций как социальной справедливости, так и экономической эффективности, однако сложившийся характер производственных отношений необходимо учитывать при выработке дальнейшей стратегии реформ. Некоторые элементы такой стратегии обсуждаются в заключении работы.

2. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЦЕН: СПАД ПРИ ПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТИ

В мою задачу не входит полный анализ тех достаточно сложных процессов, которые происходили в российской экономике в 1992 г. Ограничусь лишь рассмотрением динамики некоторых показателей, выявляющей характерные черты поведения промышленных предприятий (табл. 1).

Исходными служили ежемесячные данные, но чтобы несколько сгладить случайные колебания, в качестве временной единицы анализа выбран квартал. Нетипичный месяц - декабрь 1991 г. выбран базовым, чтобы отразить послешоковую динамику.

Поскольку либерализация цен была объявлена заранее, население успело накопить запасы. Это усилило падение спроса после либерализации. В результате реальный объем

* Здесь и далее, если не сделано специальных оговорок, речь идет о трудовых коллективах в промышленности, строительстве, торговле и бытовом обслуживании. Их численность составляет немногим более половины всех занятых в народном хозяйстве. За пределами рассмотрения остаются трудовые коллективы сельского хозяйства, транспорта, связи и большей части непроизводственной сферы.

Таблица 1

Среднемесячные показатели российской экономики

Показатели	Декабрь 1991г.	1992 г., квартал .			
		I	II	III	IV
1.Объем промышленной продукции, %	100	99	89	76	78
Товaroоборот в ценах декабря 1991 г ., %	100	31	29	33	37
Отношение товарооборота к среднемесячной массе наличных денег, M_0^{pc}	0.44	0,53	0,52	0,41	0,43
Товарные запасы в оптовой и розничной сети на конец месяца, в днях	37	68	79	62	53
Реальная заработная плата работников и служащих в промышленности, %	100	42	42	45	50
Реальные денежные доходы на душу, %	100	29	28	36	39

Рассчитано по следующим источникам: Строка 1 - (7, с . 20, 8. № 1, с . 8, № 2, с. 6; 9, № 4, с . 7, №5, с. 9; 10, с . 28). Строки 2,3 - [11, с . 76; 12, с . 58,61-62]. Строка 4 - (8, с . 47; 13, № 3, с . 32, № 4, с . 19, №- 5, с . 18, № 6, с . 18, № 7, с . 18, № 9, с . 18, № 10, с . 49; 14, № 12, с . 23; 15, с . 15]. Строка 5 -[1, с.53; 16]. Строка 6 - [13, № 9, с . 46, № 10, с . 9; 11, с . 68-69). При расчете строк 2, 5 и 6 в качестве дефлятора использован сводный индекс цен из [11, с . 75). M_0^{cp} исчислялось как среднее арифметическое денежной массы M_0 на начало и конец месяца .

среднемесячного товарооборота в первом квартале 1992 г. сократился до 1 /3 его декабрьского уровня. Производство (в постоянных ценах) снизилось незначительно, а товарные запасы резко возросли не только относительно декабря, но и по сравнению с первым кварталом 1991 г., когда среднемесячная обеспеченность товарными запасами составляла 49 дн. [8, №1, с.47; 13, №3, с. 32, № 4, с. 19]. Правительство следовало своему плану сдерживания эмиссии, поэтому скачкообразно выросла скорость обращения наличных денег, составив около 6,4 оборотов в год; в декабре она не превосходила 5,3 оборота*. Недосток наличности и кредитов (особенно, в апреле и мае) и, следовательно, спроса на продукцию, не принудили предприятия снижать цены, а обусловили сохранение во втором квартале ранее наметившейся тенденции роста запасов при высокой оборачиваемости денег, уменьшении реальных продаж и теперь уже "обвальном" спаде производства. Чтобы предотвратить катастрофу, правительство и Центральный Банк были вынуждены в июне увеличить темпы эмиссии и кредитования. Это сразу же привело к замедлению оборота, увеличению его реальных объемов, сокращению товарных запасов. Однако уровень производства - наиболее инерционный показатель - продолжал падать и стабилизировался лишь в конце третьего квартала, потеряв более 20% своего декабрьского значения.

Несмотря на спад и, как будет видно из дальнейшего, жесточайшую нехватку оборотных средств, численность зарегистрированных безработных на 1 февраля 1993 г. составила всего 628 тыс. человек, т.е. менее 1% всех занятых** из них потеряли работу в результате высвобождения около 40% [12, с. 42].

Руководители предприятий предпочитали отправлять людей в отпуск, переводить

* Указываемое здесь отношение розничного товарооборота к денежной массе M_0 не является стандартной мерой оборачиваемости денег. При его использовании возникает неточность, поскольку часть (видимо, небольшая) розничных покупок оплачивалась по безналичному расчету; с другой стороны, в этот период наличные деньги применялись и в расчетах между предприятиями. Ниже будет приведена оценка оборачиваемости как отношения ВВП к M_2 -

** Общая численность лиц, ищущих работу, на ту же дату оценивалась в 1029 тыс

на неполный рабочий день, мириться с простоями и падением производительности труда, но не увольнять работников.

Столь же нестандартной с точки зрения "общепринятой рыночной логики" являлась проводившаяся менеджерами политика заработной платы. В результате ценового шока реальная заработная плата в промышленности снизилась в I квартале до 42% ее декабрьского значения. Однако в дальнейшем, несмотря на все трудности, предприятия стремились к ее увеличению (ср. [1, с. 16]). Даже во втором, наиболее тяжелом для них квартале, когда финансовое давление было особенно сильным, реальная заработная плата не упала (правда, за счет июньских выплат; в апреле и мае ее выдача задерживалась из-за недостатка купюр). В дальнейшем она росла*.

Либерализация цен при сдерживании государственных расходов оказалась особенно болезненной для тех отраслей, которые не имели развитых рынков производимой продукции, так что их финансирование осуществлялось почти целиком из бюджета. Коллективы предприятий и организаций здравоохранения, образования, культуры и искусства, науки и т.п. лишь в малой степени могли воспользоваться двумя главными элементами стратегии сопротивления производственных коллективов — повышением цен на продукцию и прекращением платежей поставщикам (см. ниже). В результате относительная заработная плата работников этих отраслей (более 25% всех занятых) резко упала.

Таким образом, стратегия, избранная предприятиями промышленности, строительства, транспорта, позволила им уменьшить потери от шоковой терапии за счет других отраслей. Впрочем, и в бюджетных отраслях фирмы вели себя аналогично — насколько это было возможно, в частности, почти не прибегали к увольнению работников.

Чем же обусловлено подобное поведение российской фирмы? Не свидетельствует ли оно об особой структуре внутрифирменных производственных отношений между тремя главными действующими персонажами — собственниками, менеджерами и работниками? Разумеется, от директоров российских предприятий трудно было ждать высокого профессионализма в максимизации прибыли. Но почему они отказывались пользоваться простейшими приемами рыночной тактики?

Моя гипотеза состоит в том, что к началу шоковой терапии на предприятиях сложилась система отношений и интересов, характерная для особого типа кооперативных фирм. Фактически предприятия перестали быть государственными и рассматривались трудовыми коллективами как неотъемлемая собственность, получение дохода от которой обесценивалось членством в трудовом коллективе. Увольнение работника выглядело отчасти как посягательство на права собственника, нарушение кодекса товарищества и создание опасного для всех прецедента. Менеджеры ощущали свою зависимость от коллектива и вели себя как его представители**. При такой структуре отношений уволить работника помимо его желания можно лишь в исключительных случаях, а естественной целью фирмы является максимизация суммы выплат членам трудового коллектива. Эта гипотеза отчасти объясняет представленные в табл. 1 данные. Прежде чем приводить другие аргументы в ее пользу, рассмотрим еще один феномен, сыгравший важную роль в экономической драме 1992 г.

* Индексы товарооборота, заработной платы и доходов в строках 2, 5 и 6 табл. 1 могут показаться неправдоподобно низкими. Следует, однако, учесть, что значения соответствующих показателей в декабре были существенно выше, чем в среднем за 1991 г. Кроме того, товарооборот обычно дефлируют делением на индекс розничных цен. В то время как мною в целях единообразия использован индекс потребительских цен, который в рассматриваемом периоде рос гораздо быстрее.

** Разумеется, это описание стилизовано и представляет собой не более чем правдоподобную модель. В качестве дополнительного аргумента в ее пользу заметам, что в течение 1992 г. практически отсутствовали сообщения о забастовках, направленных против руководителей предприятий.

3. СТРАТЕГИЯ КОЛЛЕКТИВНОГО СОПРОТИВЛЕНИЯ: КРИЗИС НЕПЛАТЕЖЕЙ

Центральный пункт правительственной программы после либерализации цен, обесценившей средства на счетах, состоял в радикальном ограничении эмиссии наличных денег и кредитов. Такая политика должна была превратить мягкие бюджетные ограничения предприятий в жесткие и укрепить рубль. Предполагалось, что недостаток спроса вынудит предприятия прекратить повышение цен, а нехватка прибыли не позволит увеличивать заработную плату. Таким образом инфляция будет побеждена. Ожидалось, что часть предприятий окажется банкротами, подвергнется реорганизации и это будет способствовать структурной перестройке экономики. Приведенные данные показывают, что эти ожидания не реализовались, ибо фирмы вели себя совсем иным образом.

Иногда утверждают, что правительство было недостаточно решительным в осуществлении своей программы. Я полагаю, что (несмотря на отдельные уступки) для такого обвинения в целом нет оснований: предприятия действительно находились под жестким финансовым и налоговым прессом. Об этом свидетельствует динамика скорости обращения денежной массы. В табл. 1 она измерялась как отношение товарооборота к M_0 . Табл.2 содержит оценки оборачиваемости как отношения ВВП к M_2^{cp} (среднему арифметическому значений M_2 на начало и конец месяца), включающему кроме наличных также средства на счетах предприятий и вклады населения.

Таблица 2

Скорость денежного обращения, обор./мес.

Январь 1992 г	Квартал (в среднем за месяц).			Октябрь -1992 г.
	I	II	III	
0,36	0,41	0,46	0,47	0,41

Рассчитано по [12, с. 61 —62].

Скорость обращения составляла в январе 4,3 и в третьем квартале - 5,6 оборота в год. Аналогичная характеристика для США с 1960 по 1987 г. ни разу не превосходила 2 оборота в год [17, с 588]* . Российская технология расчетов при совершении сделок по быстродействию не может сравниться с американской. Расчеты особенно замедляются из-за наличия обязательных посредников между коммерческими банками - подчиненных Госбанку расчетно-кассовых центров (РКЦ); сеть из 1400 РКЦ охватывает всю территорию России. Даже осуществление безналичного платежа внутри Москвы нередко занимало 2—3 нед. [18], а запаздывание при межрегиональных расчетах достигало 2 мес. При таких условиях столь высокая скорость оборота могла быть лишь результатом нетривиальных усилий руководства фирм.

Наряду с дефицитом оборотных средств, предприятия испытывали острую нехватку наличности, особенно во втором квартале [13, № 5, с. 167- 168]. Многие предприятия были вынуждены задерживать выдачу заработной платы.

Каким же образом предприятия сумели выжить в условиях сверхжесткого монетарного (и фискального) прессинга? Это оказалось возможным благодаря использованию ряда приемов: расчетам за наличные деньги, минуя банковскую систему; переходу на бартерные сделки; частичной выдаче заработной платы натурой; прекращению платежей поставщикам.

Испытывая трудности с получением наличных денег в банках и стремясь избежать длительных задержек при операциях с безналичными средствами, торговые предприятия-

* В [17] приведены данные об отношении ВВП к M_2 , но различие в данном случае не принципиально

тия стали придерживать выручку (не сдавая ее в банк) для непосредственной оплаты поставок. Эти деньги распространились по всей производственной цепочке, обеспечивая (вместе с деньгами из коммерческой сферы) функционирование рынка продаж промежуточных товаров за наличные. Подобная практика сохранилась и после ликвидации кризиса наличных. В условиях быстрой инфляции оказалось выгоднее перевозить деньги наземным или даже воздушным транспортом, чем ждать их перевода десятки дней. К тому же этот способ обмена, так же как и другие вышеперечисленные приемы, позволяет избежать налогообложения.

Следует особо отметить, что выдача заработной платы натурой (своей продукцией или полученной по бартеру) не только уменьшала потребность предприятий в деньгах, но и повышала реальную заработную плату. Если, например, сотрудникам шинного завода выдавались автомобильные шины, то учитывались они по оптовой цене, а перепродавались работниками по коммерческой. Или же, обменяв свою продукцию на потребительские товары, предприятие выдавало их в счет заработной платы исходя опять-таки из оптовых цен. В некоторых случаях рабочие получали талоны, которые могли быть обменяны в заводском буфете или магазине*

Первые три способа уменьшения потребности в деньгах, вероятно, не позволили бы предприятиям противостоять финансовому давлению, если бы не обнаружился четвертый, чрезвычайно простой, но эффективный: исчерпав оборотные средства, предприятия прекращали платежи своим поставщикам. Те в свою очередь не оплачивали поставки сырья, и за короткое время процесс взаимного кредитования, практиковавшегося прежде в сравнительно небольших масштабах, охватил большую часть предприятий. Эта коллективная стратегия сопротивления привела к кризису правительственной политики, получившему название кризиса неплатежей. Кризис неплатежей описан в ряде работ, в частности, его анализу посвящены статьи [5, 6, 18]. Приведу лишь несколько цифр.

В первом квартале 1992 г. не было оплачено 22% произведенной промышленной продукции, во втором -- 37%. Задолженность, возникшая только в апреле, составила 578,4 млрд. руб., т.е. 67,6% отгруженной в этом месяце продукции. Из общего объема задолженности к началу мая 46% или 524,7 млрд. руб. составила просроченная задолженность; ее имели 73% предприятий промышленности [13, № 5, с. 167-169]. К концу полугодия их доля возросла до 79%. Общий объем неплатежей в народном хозяйстве к 1 июля составил 3,2 трлн. руб., увеличившись за июнь в 1,5 раза [9, № 5, с. 16-17].

Невозврат наличных денег в банки и неплатежи лишили всякого смысла правительственную политику жесткою кредитования и дезорганизовали систему расчетов. Правительство пыталось заставить предприятия следовать рыночным стандартам. Президентский указ № 622 от 14 июня 1992 г. [19] предписывал производить расчеты между предприятиями только в безналичной форме и вводил лимиты на хранение наличных. Отныне сверх лимитов разрешалось иметь деньги лишь для оплаты труда и в течение не более трех рабочих дней. В тот же день был подписан указ №623-[20], устанавливавший процедуры банкротства и санации предприятий. Однако 80% всех предприятий нельзя было объявить банкротами и правительство отступило.

Уже 1 июля последовал указ № 720 [21], в соответствии с которым в течение двух последующих месяцев Центральный Банк произвел зачет взаимной задолженности по балансам предприятий. У участников зачета принималась к оплате за счет банковского кредита кредиторская задолженность не выше сумм дебиторской задолженности. По зачету было оплачено 2 трлн. руб., непогашенная ("чистая") задолженность составила 215 млрд [22, с. 33].

Президентский указ № 720 предлагал считать задолженность государственных предприятий, образовавшуюся после 1 июля 1992г., основанием для применения процедуры банкротства. Одновременно распоряжением Центрального Банка предприятиям было разрешено требовать предоплату за поставляемую продукцию. Тем не менее после спи-

* Различные виды псевдоденег использовались в ряде городов и регионов в связи с нехваткой наличности.

сания задолженности и пополнения оборотных средств предприятий за счет кредитов Центрального Банка система взаимного кредитования не прекратила существования, долги вновь стали расти. К 1 декабря 1992 г. объем задолженности промышленных предприятий за отгруженную продукцию по экспертным оценкам составлял 4,1 трлн. руб., в том числе 2 трлн. руб. - просроченной задолженности [22]*. Эти цифры уже не являлись катастрофическими, поскольку за 5 мес. оптовые цены возросли почти в 3 раза.

Говоря о причинах низкой чувствительности предприятий к падению спроса, обычно в первую очередь называют высокую степень монополизации производства и сформированный экономикой дефицита стереотип мышления, в соответствии с которым сбыт не должен вызывать затруднений. Следует отметить, однако, что монополист обычно реагирует на уменьшение функции спроса (при сохранении ее формы) понижением цены**, хотя и менее резким, чем конкурентный рынок. На величину январского скачка, по-видимому, повлияла привычка не уделять особого внимания проблемам сбыта. Но ведь очень скоро предприятия столкнулись с этими проблемами и тем не менее не перестали повышать цены, а создали механизм взаимного кредитования путем неплатежей.

Разумеется, отсутствие закона о банкротстве (который вступил в силу только 1 марта 1993 г.) и соответствующей практики сильно облегчало принятие решения о неплатеже. Нередко фирма-потребитель не имела выбора, ибо, как замечено в [1, с. 20], "в новых условиях в первую очередь проявлялись солидарность аналогичных предприятий перед лицом сходных проблем и "отраслевой патриотизм", поэтому их поведение носило картелированный, а не конкурентный характер". Все же неплатежи были явно связаны с риском и для поставщиков, и для потребителей. Механизм взаимного кредитования требовал осознания ситуации в целом и взаимного согласия. Я бы осмелился предположить, что картелированный характер носили также и отношения между поставщиками и потребителями из разных отраслей. Разумеется, картелированность возникала не только из солидарности. Отраслевые и региональные органы могли ходатайствовать за свои предприятия перед их поставщиками. По мере того как все большее число предприятий вовлекалось в систему взаимного кредитования, росла их уверенность в том, что правительство должно отступить. А оправдавшиеся ожидания укрепили убежденность и в дальнейшем успехе избранной стратегии ***.

4. ЭВОЛЮЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Для того чтобы прояснить тезис о том, что к моменту либерализации цен российские предприятия представляли собой своеобразные кооперативные фирмы, полезно проследить эволюцию государственной собственности в СССР и рассмотреть процесс приватизации в России.

В известной триаде, определяющей право собственности как право владеть, распоряжаться и пользоваться, первый элемент был наиболее консервативным. Государство реализовывало его в полной мере вплоть до 1988 г., назначая и сменяя высших руководителей предприятий. Права распоряжаться и пользоваться частично делегировались, причем соответствующие механизмы заметно эволюционировали. В довоенные годы выполнение распоряжений сверху, включая плановые задания, обеспечивалось почти исключительно мерами административного принуждения, партийной дисциплиной и репрессиями. Тем не менее уже с 1923 по 1936 г. на предприятиях действовал "фонд

* В [10, с. 6] 2 трлн руб. отнесены к 1 января и указано, что просроченную задолженность имели 2/3 обследованных предприятий-

** См. разд. 6, где показано также, что монополизм может способствовать развитию волны неплатежей, коль скоро она возникла.

***В [2, 3] также подчеркивается сознательное противостояние предприятий правительственной политике. Однако в этих работах предприятие отождествляется с его руководством, в то время как для меня это - трудовой коллектив.

улучшения быта рабочих и служащих", а в 1936 г. его сменил "фонд директора"; оба эти фонда формировались из отчислений от прибыли. С 1955 г. фонд директора преобразуется в "фонд предприятия", достигающий 7-8% фонда заработной платы и предназначенный для улучшения культурно-бытовых условий работников и совершенствования производства. Затем в 1967 г. на смену ему пришли фонды материального поощрения, социально-культурных мероприятий и развития производства. Схемы создания и расходования этих фондов экономического стимулирования менялись каждую пятилетку, а иногда и чаще (см., например, [23]). Выполнение или невыполнение плана все в большей мере становилось делом экономического выбора. Фонды стимулирования усиливали взаимозависимость работников, способствовали формированию единой цели трудового коллектива.

Декларирование важнейшей роли трудового коллектива всегда было существенным элементом советской пропаганды. Хотя элементы рабочего самоуправления, возникшие после революции, были довольно быстро ликвидированы, государство стремилось к тому, чтобы "производственные отношения" занимали как можно больше места в жизни рядового работника. Предприятие распределяло квартиры, места в яслях и детских садах, путевки в дома отдыха и санатории, садовые участки, предоставляло возможность заниматься спортом или танцами, обеспечивало медицинское обслуживание и доступ ко многим другим видам услуг и дефицитным продуктам. Такой строй жизни находил поддержку в массовой коллективистской психологии и одновременно укреплял ее. Развитие системы экономического стимулирования ставило не только оплату труда, но и объем оказываемых работникам услуг во все большую зависимость от трудовых усилий коллектива и искусства его менеджеров.

В любой системе менеджер испытывает давление с двух сторон: собственника (частного владельца, государства, акционеров) и коллектива работников. По мере ослабления государственного контроля руководители предприятия все в большей мере оказывались выразителями интересов трудового коллектива.

С 1960-х годов объем прав государства по распоряжению предприятием законодательно ограничивается и сокращается [25]. Многие годы предприятие было юридически беззащитно перед любыми предписаниями министерства; в произвольный момент ему могли изменить план или заставить приобрести ненужную или невыгодную продукцию. В 1962 г. Положение о поставках дало предприятиям право отказываться от подобной продукции, а статья 47 "Закона о предприятии" 1965 г. провозгласила, что министерства могут менять утвержденный годовой план предприятия лишь в исключительных случаях и с согласия его руководства. Разумеется, это не вызвало существенных реальных изменений, а было только намеком на их возможность.

Директора предприятий, трудовые коллективы все более осознавали себя политической силой. Требования предоставить им большую свободу поддерживалось большинством интеллигенции, многими экономистами. "Закон о предприятии" 1987 г. [26] был в значительной мере результатом их многолетнего совместного давления на партийно-правительственные органы. Жесткие плановые задания отменялись почти 2 тысячам предприятий, планирование для них ограничивалось контрольными цифрами и государственными заказами. Постепенное уменьшение доли госзаказа было провозглашено важной задачей. Впервые ослаблялось право государственного владения предприятием: в духе идей рабочего самоуправления трудовым коллективам была предоставлена возможность выбирать директоров, правда, с последующим утверждением министерствами. В значительно большем объеме делегировалось и право пользования. Согласно так называемой второй схеме хозрасчета (одной из двух предлагавшихся предприятиям на выбор при реорганизации) фонд оплаты труда определялся как доход, уменьшенный на сумму материальных затрат, платежей в бюджет и отчислений в специальные фонды. Первая схема также открывала новые, хотя и не столь обширные возможности для

* Видимо, подобным же образом складывались отношения между менеджерами и работниками и в других социалистических странах (ср. [24, с. 427]); государственная собственность претерпевала там аналогичную эволюцию.

увеличения заработной платы. Впоследствии государство попыталось ограничить ее рост, но привести клапан в прежнее положение было уже невозможно. Наиболее очевидным результатом ослабления централизованного контроля над предприятием стало резкое увеличение темпов роста доходов населения (см. табл. 3), которые намного превосходили (тоже несколько увеличившиеся) темпы роста выпуска потребительских благ и услуг. Рынок разбалансировался в еще большей мере, возник дефицит государственного бюджета. Как ни грустно, но следует признать, что закон 1987 г., предоставивший предприятиям вожеленную свободу, ускорил кризис советской экономики.

Таблица 3

Темпы прироста денежных доходов населения,
в % к предыдущему году [27, с. 518]

Годы				
1986	1987	1988	1989	1990
4,0	2,8	9,1	10,9	15,8

И дело здесь не только в том, что этот закон не создал надлежащей системы ответственности, что директора по-прежнему уповали на государственную помощь, но и в особой "кооперативной" структуре отношений и интересов, сложившихся в процессе эволюции советского предприятия.

5. СРАЖЕНИЕ ЗА СОБСТВЕННОСТЬ: "НАРОДНАЯ" ПРИВАТИЗАЦИЯ

Дискуссия о путях и формах приватизации началась с середины 1990 г. в связи с разработкой программ перехода к рыночной экономике. Из многочисленных предложений можно выделить три центральных идеи: 1) корпоратизация экономики; 2) переход к системе коллективных ("народных") предприятий, владельцами которых являются коллективы их работников; 3) создание конкурентной системы, основанной на частной и акционерной собственности.

Идея корпоратизации создания крупных холдингов с перекрестным контролем над предприятиями — не нашла большого числа сторонников. В официальных документах отсутствует ее развернутое изложение*. Государственные холдинги упоминаются в проекте Закона СССР "Об основных началах разгосударствления и приватизации предприятий" [28], однако остается неясным, насколько важную роль отводят им авторы проекта. Хотя в этой первой официальной программе приватизации провозглашается многообразие форм собственности, в ней отсутствуют термины "частное предприятие" и "частная собственность". Характерно, что в перечне форм разгосударствления акционерное общество стоит на третьем месте — после арендного и коллективного предприятия, причем члены трудового коллектива названы первыми и в качестве возможных держателей акций. Проект предусматривал возможность выкупа арендованного предприятия и бесплатной передачи трудовому коллективу имущества с износом более 70%, а также "отдельных объектов производственной и социальной инфраструктуры". Таким образом, в этом документе доминировала коллективистская идея.

Еще до публикации данного проекта, с конца 1990 г., когда стало ясно, что отраслевая система управления доживает последние месяцы, в стране развернулся процесс

* Модификацией этой идеи можно считать концепцию чековых инвестиционных фондов, реализованную в конце 1992 - начале 1993 г.

спонтанной приватизации. Иногда ее называют номенклатурно-бюрократической, поскольку одним из ее движущих мотивов было сохранение власти министерских чиновников. Министерства преобразовывались в концерны или ассоциации с правом управления собственностью государства. Например, Минлегпром РСФСР еще в марте 1991 г. стал ассоциацией "Рослегпром", объединившей 378 предприятий и организаций [29]. Однако существовал и другой важный мотив — стремление трудовых коллективов легкой промышленности, розничной торговли, бытового обслуживания узаконить владение своими предприятиями. Наиболее популярной формой такой приватизации была аренда с последующим выкупом, а с начала 1991 г. — также конкурсы и аукционы. Ряд предприятий преобразовался в акционерные общества закрытого типа, при этом подписка распределялась в первую очередь среди их сотрудников.

Спонтанная приватизация ускорила процесс распада государственной собственности и усилила власть коллективов*.

Впоследствии ряд вновь образовавшихся концернов и корпораций указом Президента России были объявлены государственными, аренда с выкупом запрещена, а закрытым акционерным обществам предписано преобразоваться в открытые. Пришедшее к власти в ноябре 1991 г. правительство России решительно взяло курс на создание экономики частной собственности американско-европейского образца. Принятию новой программы предшествовала интенсивная полемика между правительственными идеологами [31] и сторонниками коллективных фирм [32, 33], во многом являвшаяся продолжением более ранних обсуждений. "Самоуправленцы" считали наиболее справедливым передать предприятия бесплатно или под долгосрочные кредиты тем, кто на них трудится. При продаже государственной собственности она, по их мнению, пала бы в руки нечестных людей, которые только и обладали большими капиталами. "Либералы" возражали, что даровая собственность не сделает человека хозяином", и ссылались на неудачный опыт югославской экономики самоуправления.

Российская государственная программа приватизации на 1992 г. [34] предусматривала приватизацию мелких предприятий путем аукционных или конкурсных продаж, а крупных — путем акционирования, средним же предоставлялся выбор между этими вариантами. Не все предприятия подлежали приватизации, но для части из них она оказывалась обязательной. Поскольку реформа была явно неосуществима без сотрудничества трудовых коллективов, им предлагалось выбрать один из трех вариантов льгот.

Согласно первому варианту, коллективу передавалось бесплатно до 25% привилегированных (неголосующих) акций и продавалось в рассрочку со скидкой 30% до 10% обыкновенных акций. Кроме того, несколько высших администраторов предприятия получали право приобрести 5% обыкновенных акций по номиналу.

Второй вариант предоставлял трудовому коллективу право выкупить контрольный пакет — 51% обыкновенных акций — по цене, определяемой Госкомимуществом (впоследствии она была установлена на уровне 1,7 номинала).

Согласно третьему варианту, до 20% акций могли быть проданы в рассрочку по номиналу группе работников предприятия, обязавшейся выполнить план приватизации и получившей согласие трудового коллектива.

Если подлежащее приватизации предприятие не подало бы в срок заявку, то, согласно программе, оно должно было приватизироваться по первому варианту.

Нетрудно заметить, что первый вариант не требует больших затрат и обеспечивает работникам значительное участие в прибылях, но не в управлении — исключение сделано лишь для высшей администрации. Второй вариант, гарантирующий коллективу контроль над предприятием, сознательно удорожен. Правительство явно рассчитывало на то, что этот вариант окажется большинству коллективов не по средствам.

* В [30] приведено следующее высказывание А. Чубайса: "Еще раньше (по контексту - раньше конца 1991 г. - В.П.) госсобственность России в ее традиционном понимании фактически прекратила существование - вместе с так называемыми командными методами управления. Разного рода субъекты стали считать себя собственниками имущества - трудовые коллективы, директора, городские власти, отраслевые министерства, правительство...". Видимо, трудовые коллективы не случайно поставлены здесь на первое место.

Расчет оказался неверным. За полгода с момента принятия государственной программы средняя заработная плата в промышленности выросла почти в 3 раза и продолжала быстро увеличиваться в первом квартале 1993 г., в то время как биржевая цена ваучера к концу декабря упала ниже 6000 руб. и сохраняла тенденцию к уменьшению. Чтобы увеличить спрос на ваучеры и тем самым поддержать их цену, было разрешено оплачивать ваучерами до 80% стоимости предприятий. Эти обстоятельства сильно облегчили задачу трудовых коллективов. Кроме того, многие предприятия стали формировать приватизационные счета своих работников за счет отчислений из прибыли; для этой статьи расходов было введено льготное налогообложение. "В январе практически единственными конечными покупателями на рынке приватизационных чеков оставались трудовые коллективы И администрации приватизируемых предприятий" [35].

На 1 апреля 1993 г. были приватизированы 52,3% из 88,2 тыс. торговых предприятий, предприятий бытового обслуживания и общественного питания. Из них 67% перешли в руки трудовых коллективов, 23,5% приобретены юридическими и лишь 9,7% - физическими лицами. В Москве, где цена земли и зданий существенно выше, чем в среднем по стране, 95% предприятий этой группы стали собственностью трудовых коллективов. Совершенно определенно выражена тенденция при приватизации средних и крупных предприятий: из 4,1 тыс. акционерных обществ, зарегистрированных на 1 апреля, 74,2% выбрали второй вариант приватизации, 24,2% — первый, 1,6% — третий [36, с. 17]. Таким образом, в процессе приватизации юридически оформляется фактически сложившееся право собственности коллективов на их предприятия. Отметим, что и при акционировании по первому варианту трудовые коллективы сохраняют доминирующие позиции, поскольку остальные акционеры не организованы, а положение предприятия пока еще мало зависит от цены его акций.

Сражение между правительством и трудовыми коллективами продолжается. В проект программы приватизации на 1993г. предлагается увеличить льготы по первому варианту, чтобы сделать его более привлекательным. Однако сторонниками самоуправления предложен четвертый вариант приватизации, предусматривающий продажу трудовым коллективам до 90% акций с уплатой в рассрочку в течение 3-5 лет, т.е. фактически речь идет о бесплатной передаче предприятий. Вполне вероятно, что в этой борьбе победа останется за трудовыми коллективами.

6. НА ПУТИ К ЭКОНОМИКЕ КОЛЛЕКТИВНЫХ МОНОПОЛИЙ?

Проведенный анализ показывает, что российские предприятия фактически являются собственностью коллективов своих работников и стремятся к увеличению их благосостояния. Изучению подобных "самоуправляемых" фирм* посвящена обширная литература, начало которой положено Б. Вордом [37]. Б. Ворд предположил, что цель коллективных фирм — не увеличение прибыли, а максимизация добавленной стоимости на одного работника

$$(pf(l) - r) \setminus l, \quad (1)$$

где l - численность персонала, f - производственная функция, p - цена продукта; r — постоянные затраты. Он заметил, что такая фирма ведет себя весьма нестандартно, в частности, уменьшает предложение продукта с увеличением его цены**. Е. Домар [38], Дж. Ванек [39] и другие авторы (см., в частности, [40]) развили теорию коллективных фирм во многих направлениях. Одним из важных стимулов послужила для них югославская реформа 1950 г., в основу которой был положен принцип рабочего самоуправления.

Уже Е. Домар обратил внимание на принципиальный недостаток модели Ворда, согласно которой фирма реагирует на изменение внешних условий, меняя численность персонала. Он указал, что коллективы должны крайне неохотно идти на увольнения.

* Точнее - "управляемых работниками" (labor managed).

** Это непосредственно следует из условий оптимальности в предположении, что f вогнута.

Впоследствии был предложен ряд моделей, учитывающих это обстоятельство (см., например, ссЫпки в [41]). Оно смягчает эффект нестандартной реакции предложения на изменение цены. Теоретически этот эффект исчезает, если коллектив рабочих-собственников использует наемных работников, на которых право собственности не распространяется и за счет которых регулируется численность персонала. Все же эмпирическое исследование, описанное в [41], показало, что по сравнению с обычной американской фирмой коллективное предприятие, даже находящееся в конкурентном окружении и использующее наемных рабочих, характеризуется низкой эластичностью предложения по цене выпускаемого продукта и низким отношением капитал/труд, которое к тому же медленнее растет во времени. Недостаток капитальных вложений и относительный избыток персонала отмечали также многие исследователи югославских самоуправляемых фирм.

Ряд авторов, начиная с Б. Ворда [37], рассматривали случай коллективной монополии, когда фирма, максимизируя добавленную стоимость на одного работника, учитывает зависимость цены на продукцию от своего выпуска. Этот вариант модели особенно интересен в связи с высокой степенью монополизации российской экономики. Реальные масштабы монополизма в России недостаточно изучены. Обычно фирму признают или не признают монополией в зависимости от ее доли в общем объеме продаж некоторого продукта. Подобный подход предполагает наличие единого российского рынка и приводит к существенному занижению числа монополистов. В действительности такого рынка не существует из-за отсутствия надлежащей транспортной, торговой и информационной инфраструктуры. В результате лишь немногие потребители могут выбирать поставщиков. В [42] приведены результаты опроса менеджеров 153 предприятий разных отраслей; 63% опрошенных считали, что могли бы найти новые источники снабжения не более чем для 10% поставок. Лишь каждое восьмое предприятие имело альтернативных поставщиков более чем для 30% получаемой продукции. Высокие затраты на создание новых фирм (в частности, из-за неразвитости рынков земли и помещений, бюрократических препон и т.п.) делают невозможной быструю демополизацию.

Чтобы отличать сложившийся у нас тип фирмы от других вариантов коллективных предприятий, удобно ввести специальный термин. Назовем *артелью* фирму, целью которой является увеличение благосостояния коллектива ее работников, включая их обеспечение рабочими местами. В отличие от обычного предприятия артель рассматривает выплаты работникам как способ реализации своей цели, а не как элемент затрат. В артели отсутствует различие собственников и наемных рабочих, по экономическим соображениям возможно лишь расширение, но не увольнение персонала. Если потребители производимой артелью продукции не имеют альтернативных поставщиков, то будем говорить об артельной монополии.

В качестве пояснения к этому (довольно расплывчатому) определению приведем простейшую модель оптимального поведения фирмы, учитывающую указанные выше особенности

$$\max(p(y)y - qx - r) / l \cdot y = f(x, l), \quad l \geq l_0, \quad (2)$$

где $p(y)$ - цена продукции как функция ее выпуска y ; l и l_0 - соответственно выбираемая и начальная численность персонала; f - производственная функция, x - соответственно цена и объем переменных материальных затрат, r - постоянные затраты.

Модель (2) - небольшая модификация хорошо изученных конструкций, и ее детальное рассмотрение не входит в задачу настоящей работы. Если $p(y)$, q и r таковы, что $l = l_0$, то при выборе объема материальных ресурсов фирма ведет себя как обычная монополия; в противном случае ее поведение подчинено более сложным правилам [38, 39]. Отметим некоторые особенности, вероятно, характерные для системы артельных монополий.

Поскольку увольнение членов артели невозможно, их персонал оказывается более многочисленным, чем в среднем необходимо. Осознание этого факта менеджерами

ведет к неэластичности спроса на труд даже в ситуациях, когда экономически целесообразно увеличение числа работников. Отсутствие свободных рабочих мест в системе способствует стабильности даже не слишком успешных коллективов. Банкротства редки, ибо работники готовы временно пожертвовать своей заработной платой во имя сохранения фирмы. Оплата труда сильно дифференцирована по предприятиям даже внутри одной отрасли; трудовые ресурсы распределены неэффективно. Молодые люди, оканчивающие учебные заведения, вынуждены пополнять ряды безработных.

Рост цен на продукцию не влечет за собой увеличение занятости и поэтому лишь незначительно стимулирует выпуск. Попытки оживить стагнирующую экономику за счет ослабления налогового пресса также не приводят к успеху, ибо экономия в основном идет на увеличение оплаты труда. (В частности, снижение арендной платы или налога на имущество уменьшает r и, как нетрудно проверить, в рамках модели (2) может вызвать лишь падение спроса на труд).

Целиком зависимые от своих коллективов менеджеры опасаются снижать зарплату. При серьезных трудностях они предпочитают использовать на потребление средства, выделенные для капитальных вложений.

Для системы артельных монополий обычная стратегия сдерживания инфляции - ужесточение кредитно-денежной политики — должна сталкиваться с дополнительными трудностями. Стремление фирм сохранить всех работников и поддержать высокую заработную плату препятствует снижению темпов роста цен. Высокие цены при недостатке кредитов увеличивают вероятность неплатежей, что в условиях монополии может подстегивать инфляцию.

Действительно, пусть $p(y)$ - зависимость цены на продукт от выпуска некоторой монопольной фирмы и α — вероятность платежа, не зависящая от y , так что фирма получает $p(y)y$ с вероятностью α и не получает ничего с вероятностью $1 - \alpha$. Предположим, что она максимизирует среднюю прибыль $\alpha p(y)y - qx$ при $y = f(x, l_0)$. Нетрудно проверить, что с уменьшением α предложение фирмы падает, и $p(y)$ растет. Это происходит благодаря сочетанию монопольного эффекта с неопределенностью*

7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

В настоящей работе сделана попытка показать, что неудача правительственного плана быстрого перехода к экономике западного типа обусловлена вовсе не происками бывшей номенклатуры или коммунистов, а причиной более фундаментального характера — сопротивлением трудовых коллективов, не без основания усмотревших в действиях правительства посягательство на сложившуюся систему коллективной собственности.

На наш взгляд, противостояние правительства (отражавшего точку зрения значительной части интеллигенции) и трудовых коллективов являлось также основным содержанием политической борьбы в 1992 г. Мотив защиты интересов трудовых коллективов присутствует в той или иной форме в программных документах многих оппозиционных политических движений, а некоторые из них прямо ставят своей целью построение экономики, базирующейся на коллективной собственности (см., например, [43]). Политический аспект проблемы заслуживает детального анализа, что, однако, выходит за рамки данной статьи.

Нестандартная реакция российских предприятий на макроэкономические воздействия, наблюдавшаяся в течение 1992 г., является естественной для коллективных монополий, и следует ожидать, что она будет воспроизводиться и в будущем.

*Предполагается, что функция $p(y)y$ вогнута, f вогнута, обе функции возрастают, $p(y)$ убывает и все функции гладкие. Стоит отметить, что в казалось бы эквивалентной детерминированной модели с ценой $\alpha p(y)$ верно противоположное заключение, если считать функцию $p(y)y$ положительно однородной. Для монопольных фирм со специальными производственными функциями рост цены не исключен и в условиях полной определенности

(в качестве примера можно взять $p(y) = 1/\sqrt{y} - 1$, $f(x, l_0) = x$).

После стабилизации экономики естественно ожидать усиления извечных противоречий между менеджерами и рабочими, однако влияние трудовых коллективов, несомненно, будет решающим в течение длительного времени.

Авторы работ по экономике самоуправления нередко входновлялись социалистическими идеями, стремлением теоретически продемонстрировать возможность эффективной экономической организации без частной собственности. В этом направлении имеются интересные продвижения [40], хотя предложенные модели обладают серьезными недостатками, заставляющими сомневаться в их реализуемости. Потерпела неудачу и попытка построения коллективистской экономики в Югославии. Похоже, однако, что экономика этого типа возникает из централизованно планируемых систем как неизбежное следствие "обвального" устранения государственного контроля. Те из бывших социалистических стран, которые в недрах старой системы не подготовили переход к рынку, основанному на частной собственности (как это сделала Венгрия и отчасти Польша*), обречены и после реформы жить при социализме, хотя и в новой его разновидности.

Следовательно, должны быть предприняты усилия для того, чтобы, по возможности, нейтрализовать отрицательные черты артельной организации и использовать ее положительные стороны. Я думаю, что японская экономическая система, представляющая собой классический образец сочетания коллективистской культуры и конкурентного рынка, могла бы служить здесь ориентиром. Одного только макрорегулирования явно недостаточно, нужна продуманная микроэкономическая политика.

На коллективных предприятиях было бы целесообразно ввести систему долгосрочных контрактов ("пожизненного найма"), оговаривающих нижнюю границу роста заработной платы во времени и размеры выплат при увольнении. Заключение подобного контракта могло бы предусматриваться для большинства работников, однако должно быть поставлено в зависимость от их квалификации и добросовестности. При такой системе приобрело бы легитимность увольнение в случае экономической целесообразности тех, кто не имеет долгосрочного контракта с фирмой. Это способствовало бы созданию конкурентного рынка труда, ускорению роста и, в конечном итоге, увеличению числа рабочих мест.

Государство не в силах немедленно создать мощный частный сектор, но оно имеет возможность влиять на его формирование не только путем поддержки частных предпринимателей. Очень важно, чтобы возникающий сейчас сектор акционерных предприятий с контрольным пакетом в руках государства был организован по образцу и подобию частного, чтобы деятельность директоров оценивалась по обычным рыночным критериям. Спустя некоторое время контрольные пакеты большинства фирм должны быть распроданы. Следует позаботиться о том, чтобы на каждом рынке коллективные предприятия вынуждены были конкурировать с частными и государственными. Во многих случаях это произойдет автоматически при создании соответствующей инфраструктуры. Можно надеяться, что в результате конкуренции возникнут новые, специфические для России формы эффективной организации производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вигдорчик Е., Волконский В., Гурвич Е., Канторович Г., Яркин Е. Либерализация цен в России: итоги 1993 года. М. 1993.
2. Реформа по Гайдару. 500 дней спустя. М., 1993.
3. Предприятия и правительство : трудный путь к компромиссу. М., 1992.
4. Ofer G Macroeconomic Stabilization and Structural Change Orthodoxy, Heterodoxy, or Otherwise9 Jerusalem, 1992. (см. перевод в настоящем выпуске).
5. Ickes B.W., Ryterman R. The Interenterprise Arrears Crisis in Russia // Post-Soviet Affair: 1992. V 8.
6. Ickes B.W., Ryterman R Roadblock to Economic Reform Inter-Enterprise Debt and the Transition to Markets. Wash., 1993.

* Реакция польских предприятий на либерализацию цен была аналогична реакции российских (неплатежи, нежелание увольнять рабочих), хотя и менее ярко выражена [44]

7. Россия — 1992. Экономическая конъюнктура. М.: Центр экономической конъюнктуры и прогнозирования, 1992, ноябрь.
8. Госкомстат России, 1992. Экономический обзор, № 1, 2.
9. Госкомстат России. Социально-экономическое положение РФ. Эконом. обзор. № 3-8. М., 1992.
10. Госкомстат России. О развитии экономических реформ в Российской Федерации (январь 1993 года). М., 1993.
11. Госкомстат России. Основные показатели функционирования экономики Российской Федерации за 1992 год. М., 1993.
12. Обзор экономики России. Основные тенденции развития. 1993. I М., 1993.
13. Госкомстат России. Статистический бюллетень. РФ. № 2-10. М., 1992.
14. Госкомстат России. Статистический пресс-бюллетень. № 12. М., 1992.
15. Госкомстат России. О развитии экономических реформ в РФ. в 1992 г. (доп. данные). М., 1993.
16. Головачев В. Зарплата: плата за что? // Труд, 1993. 4 марта.
17. Kaufman G.G. The U.S. Financial System. Money, Markets, and Institutions. N.J. 1989.
18. Яновский М. К вопросу о состоянии платежей в хозяйстве // Экономист. 1992. № 6.
19. Указ Президента Российской Федерации "О дополнительных мерах по ограничению налично-денежного обращения" // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. 1992. № 25.
20. Указ Президента Российской Федерации "О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применении к ним специальных процедур" // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. 1992. № 25.
21. Указ Президента Российской Федерации "О нормализации платежно-расчетных отношений в народном хозяйстве Российской Федерации" // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации № 1. 1992, 6 июля.
22. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 1992 г. Записка Министрства экономики Российской Федерации к заседанию Президентского консультативного совета. М., 1992.
23. Полтерович В.М., Шапиро А.Д. Анализ схем формирования фонда материального поощрения // Изв. АН СССР. Сер. экон., 1985. № 1.
24. Корнаи Я. Дефицит. М., 1990.
25. Kroll H. Property Rights and the Soviet Enterprise: Evidence from the Law of Contract // I. Comparative Economics. 1989. V. 13. № 1.
26. Закон Союза Советских Социалистических Республик о государственном предприятии (объединении). М., 1988.
27. Страны - члены СНГ Стат. ежегодник. М., 1992.
28. Закон Союза Советских Социалистических Республик "Об основных началах разгосударствления и приватизации предприятий. Проект // Известия. 1991. 26 июня.
29. Радыгин А.Д. Спонтанная приватизация, движущие силы, формы и основные этапы // Проблемы прогнозирования. 1992. № 5.
30. Россия должна пройти этот путь. Вице-премьер Анатолий Чубайс беседует о ходе приватизации с главным редактором газеты "We/Мы" Владимиром Шмыгановским // Частная собственность. 1993. № 4.
31. Чубайс А. Даровая собственность не сделает человека хозяином // Известия 1992. 26 фев
32. Пияшева Л. и др. Отдать бесплатно. Докладная российскому Президенту о наиболее разумном способе приватизации // Известия. 1992. 14 фев.
33. Селюнин В. А будет все равно по-нашему // Известия. 1992. 23 марта.
34. Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 год // Эконом. газета. 1992. № 29.
35. Шмаров А. и др. Обзор инвестиций и приватизации. // Коммерсантъ. 1993. № 7.
36. Бессонов В. и др. Обзор инвестиций и приватизации // Коммерсантъ. 1993. № 15
37. Ward B. The Firm in Illiria Market Syndicalism // The American Econ. Rev. 1957. № 4.
38. Domar E D. The Soviet Collective 1 arm as a Producer Cooperative // The Amei Econ Rev 1966 № 4.
39. Vanek J. The General Theory of Labour- Managed Market Economies. Ithaca-London, 1970.
40. Dreze J.H. Labour Management, Contracts and Capital Markets. A General Equilibrium Approach Oxford, 1989.
41. Berman K. V., Berman M.D. An Empirical Test of the Theory of the Labour-Managed Firm // J of Comparative Economics, 1989. № 2.
42. Гурвич Е.Т., Левин М.М., Мовшович С.М., Шейнин Р.Л. Экономическая реформа и поведение потребителей // Российский монитор. Вып. 2. М., 1993.
43. Лившиц В. Посткоммунизм // Независимая газета. 1993. 24 фев.
44. Kolodko G.W. Transition from Socialism and Stabilization Policies. The Polish Experience / Keren M., Ofer G. (eds.) Trials of Transition. Economic Reform in the Former Communist Bloc Boulder - Oxford, 1992.

Поступила в редакцию
31 V 1993